

Accountmanager



BEDRIJFSPROFIEL

De meeste zakelijke IT-hardware wordt na een paar jaar vervangen, terwijl deze technisch nog prima functioneert. Dat kost organisaties onnodig veel geld, verspilt waardevolle grondstoffen en zorgt voor enorme hoeveelheden elektronisch afval.

Onze partner laat al jaren zien dat dit anders kan. Met ruim 450 medewerkers helpen zij organisaties wereldwijd om IT-hardware een tweede leven te geven. Dagelijks verwerken zij complete IT-lifecycles: van veilige dataverwijdering en refurbishment tot de internationale verkoop van hoogwaardige refurbished hardware. Inmiddels zijn zij uitgegroeid tot één van de grootste spelers binnen de circulaire IT-markt en bedienen zij duizenden zakelijke klanten in binnen- en buitenland.

Duurzaamheid is hierbij geen marketingverhaal, maar de kern van de organisatie. Door bestaande hardware opnieuw inzetbaar te maken, besparen klanten aanzienlijk op kosten én wordt de levensduur van IT-apparatuur verlengd.

FUNCTIE OMSCHRIJVING

Als Accountmanager ben je verantwoordelijk voor het opbouwen en uitbreiden van een internationaal netwerk van resellers binnen Europa. Je combineert new business met accountmanagement en begeleidt het volledige commerciële traject: van het eerste contact tot het sluiten van de deal.

Je onderhandelt dagelijks over prijzen, marges en volumes en schakelt veel met collega's van Inkoop, Supply Chain en Operations om vraag en aanbod op elkaar af te stemmen. Daarnaast krijg je veel vrijheid om jouw klantenportefeuille verder uit te bouwen en bezoek je regelmatig internationale klanten en vakbeurzen.

Concreet houd je je bezig met:

- Uitbouwen en onderhouden van een internationaal netwerk van resellers.
- Acquireren van nieuwe klanten en ontwikkelen van new business.
- Beheren en uitbouwen van bestaande accounts.
- Onderhandelen over prijzen, marges en volumes.
- Opstellen en opvolgen van offertes.
- Signaleren van commerciële kansen en marktontwikkelingen.
- Intensief samenwerken met Inkoop, Supply Chain en Operations.
- Bezoeken van internationale klanten en vakbeurzen.

FUNCTIE EISEN

- Minimaal 2 jaar ervaring als Accountmanager, Business Developer of Sales Executive.
- Ervaring met zowel new business als relatiebeheer.
- Je bent commercieel, ondernemend en resultaatgericht.
- Je vindt het leuk om te onderhandelen en duurzame klantrelaties op te bouwen.
- Je beheerst zowel de Nederlandse als Engelse taal goed.
- Je bent bereid incidenteel internationaal te reizen.

Ervaring binnen IT, hardware, distributie, internationale handel of een reselleromgeving is een pré, maar geen vereiste.

ARBEIDSVOORWAARDEN

- Een salaris tussen €3.700 en €4.200 bruto per maand.
- Een aantrekkelijke uncapped bonusregeling met een OTE van circa €22.500 per jaar.
- 24 vakantiedagen.
- Pensioenregeling.
- Reiskostenvergoeding.
- Personeelskorting.
- Volop ruimte om jezelf commercieel verder te ontwikkelen.
- Werken binnen een internationale organisatie met ruim 450 collega's.
- Veel vrijheid, verantwoordelijkheid en ruimte voor eigen initiatief.

Ben je enthousiast over deze rol of heb je nog vragen over de vacature? Stuur mij gerust een e-mail via t.smit@haystackpeople.nl. Liever direct contact? Bellen gaat sneller! Je bereikt mij op 06 13 26 09 63.

Contact & solliciteren

Tobias Smit

Recruitment Consultant

t.smit@haystackpeople.nl

31613260963

<https://www.linkedin.com/in/tobias-smit-063707327/>

Zoetermeer

<https://haystackpeople.nl>